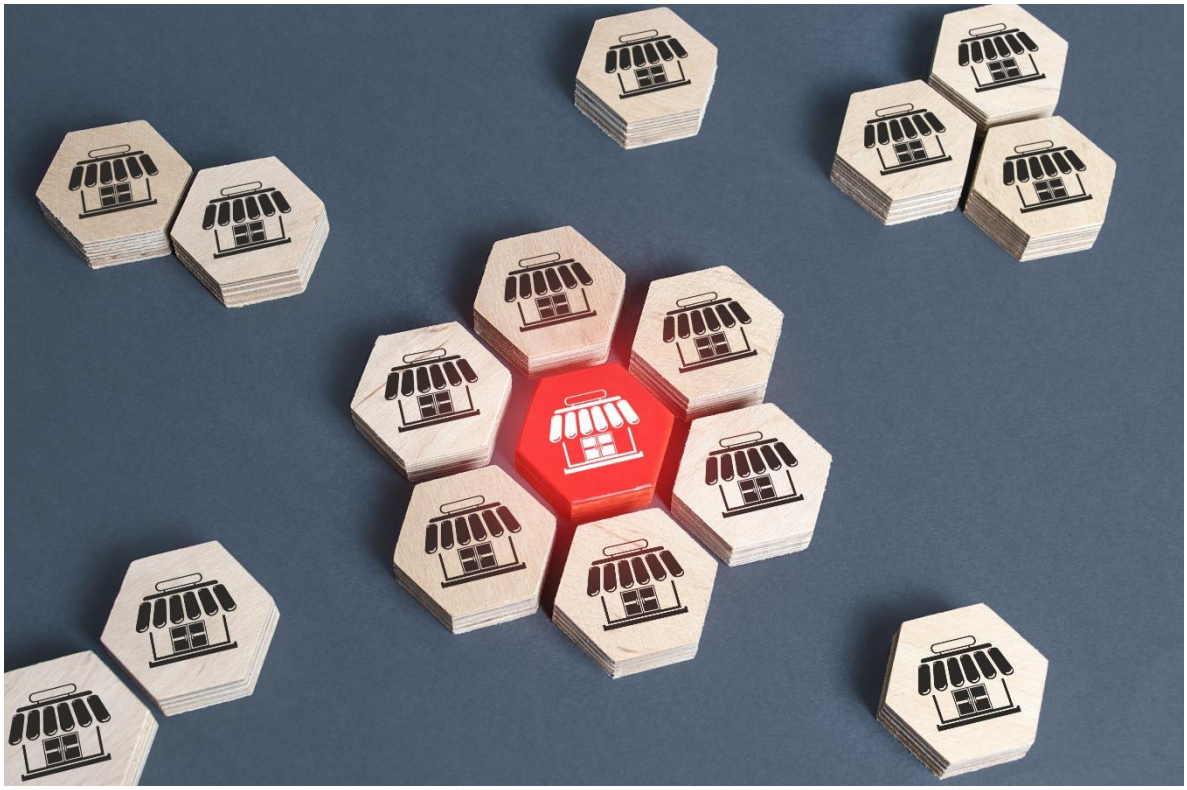
Invertir en Franquicias: 11 Consejos para tener éxito

El mercado de invertir en franquicias en México ha ido en crecimiento desde 1994 con tasas que van desde un 5% hasta un 20%, haciendo este sector de la economía muy atractivo para inversionistas y emprendedores.

La razón principal por la que las personas deben dedicarse a invertir franquicias es para enriquecerse y controlar su futuro financiero. Construir a escala y construir para vender, invierte en una franquicia que genera suficientes ingresos de los que desees reinvertir en más franquicias para generar aún más riqueza.



De acuerdo al portal de Finanzas Prácticas de Visa, la firma consultora Aranday & Asociados afirma que es necesario tomar en cuenta ciertos factores a la hora de invertir franquicias en un nuevo negocio.

Si estás pensando que tu capital te reditúe, el modelo de franquicia es una excelente opción, los principales factores a tomar en cuenta son: el retorno de la inversión, el límite de tiempo y los riesgos.

Las franquicias son negocios con éxito probado y son funcionales dentro del mercado en el que se desenvuelven, por ello no supone un riesgo en comparación a invertir en algún otro tipo de negocio.

¿Estás pensando en invertir en franquicias? Adquiere una Franquicia de Alfa Inmobiliaria

Estos son 9 consejos a considerar para invertir en una franquicia:

1. Capital
   Considera cuánto tienes disponible para comprar una franquicia. Quizás la que te interese tenga un precio mayor de lo que esperabas y necesites ahorrar un poco más. Es importante que elabores un presupuesto que te permita ver lo que destinarás a la adquisición de la franquicia.
   Asegúrate de sentirte cómodo usando el método y procedimientos de otra persona
   Es muy importante que reconozcas que la franquicia que vayas a comprar, debes verla como una especie de licencia. Esta te da las facultades o el derecho de usar los procesos comerciales del propietario del franquiciador. Recuerda no invertir en una franquicia si no tienes la intención de seguir su sistema.

2. Proceso de selección
   En esta etapa te sugerimos analizar qué tipo de negocio buscas, qué te gustaría hacer, qué te apasiona y cuáles son tus expectativas económicas. Basado en eso sabrás qué tipo de franquicia tomar en cuenta y cuáles descartar.

3. Tipo de mercado
   Es muy importante considerar en qué sector o giro entrarás. Busca referencias sobre cómo se desenvuelve la franquicia financieramente. Recauda toda la información posible antes de tomar una decisión.

4. ¿Con cuánto capital cuentas para invertir en franquicias?
   Antes de pensar seriamente en buscar oportunidades de invertir en franquicias, te recomendamos hacer una declaración de valor neto. Y para hacer eso, el único paso que debes seguir es estas todos tus pasivos de tus activos. Y, no solo necesitas hacer esto para tus propios fines. Para determinar los presupuestos, los representantes de ventas

de la franquicia con los que hables te lo pedirán, por ejemplo, así que no puedes saltarte este paso.

5. Términos y condiciones
   Adquirir una franquicia no significa que ya tengas resuelta la situación con tu negocio. Debes tomar en cuenta que algunas franquicias te solicitan regalías anuales o mensuales, además de cumplir con ciertos lineamientos de la marca. Otras solicitan cuotas por publicidad y otros conceptos.

6. Retorno de la inversión
   Considera el tiempo en el cual recuperarás tu inversión. Ten en cuenta que ese dinero debe darte rendimientos por la manera en la que lo estás invirtiendo. Haz una proyección a tres y cinco años para conocer esta información.

7. ¡Investiga!
   Averigua sobre su representación de rendimiento financiero, si es que la proporcionan en su documento de divulgación de franquicia para determinar el éxito de sus franquiciados. Además, piensa en elegir un negocio que se considera esencial durante la vida después de la pandemia. Date a la tarea de investigar a tu franquiciador:

- Su base de negocios debe de ser sólida
- Debe tener finanzas saludables
- Un equipo de administración amplio y experimentado
- Un historial positivo de éxito
- Una alta satisfacción del franquiciado.

También te recomendamos platicar con otros que decidieron invertir en franquicias como parte de su descubrimiento y validación.

Te decimos por qué Alfa es tu mejor opción de invertir en Franquicias Inmobiliarias

8. Tiempo

Si piensas comprar una franquicia rentable para volverte independiente, es buena idea que consideres si tienes el tiempo de

cuidar del negocio. Toma en cuenta que necesitarás dedicación, pues primero deberás conocerlo, operarlo y buscar la manera de que salga a flote. En caso de que no tengas el tiempo de poder atenderlo, quizás debes tomar la decisión con más calma.

9. Empleados

Considera cuánto personal requiere el negocio. Recuerda que la fuerza de trabajo es básico para cualquier tipo de empresa. No descuides a tu personal, pues de ellos dependerá en la mayoría el éxito de la franquicia.

10. Ubicación

El lugar en el que pondrás tu negocio puede influir directamente en el volumen de ventas que tengas, por eso debes ser cuidadoso al elegir. De hecho existen franquicias que aprueban la dirección con base en como creen que se desempeñará en determinada zona. Ve al lugar que tienes pensado, analiza el movimiento y flujo de gente y determina si tu franquicia corresponde a ese mercado.

11. Fondo de emergencia

Aunque los beneficios de invertir en franquicias están comprobados en el mercado, no está de más tener un fondo de ahorro en caso de algún imprevisto. Procura tener lo suficiente para que puedas sostener tu negocio durante tres a seis meses por tu cuenta.

Adquiere una Franquicia de Alfa Inmobiliaria

Alfa Inmobiliaria es la franquicia internacional con más de 20 años de experiencia en el mercado internacional. Como franquicia inmobiliaria en México tiene 10 años de experiencia y opera bajo el sistema de red número 1.

Ofrecemos invertir en franquicias rentables de baja inversión y reconocimiento en el mercado. Contáctanos para obtener información sobre una franquicia inmobiliaria rentable y a un costo accesible.